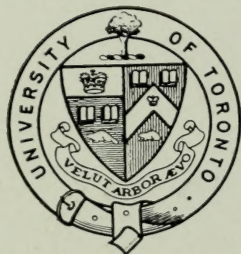
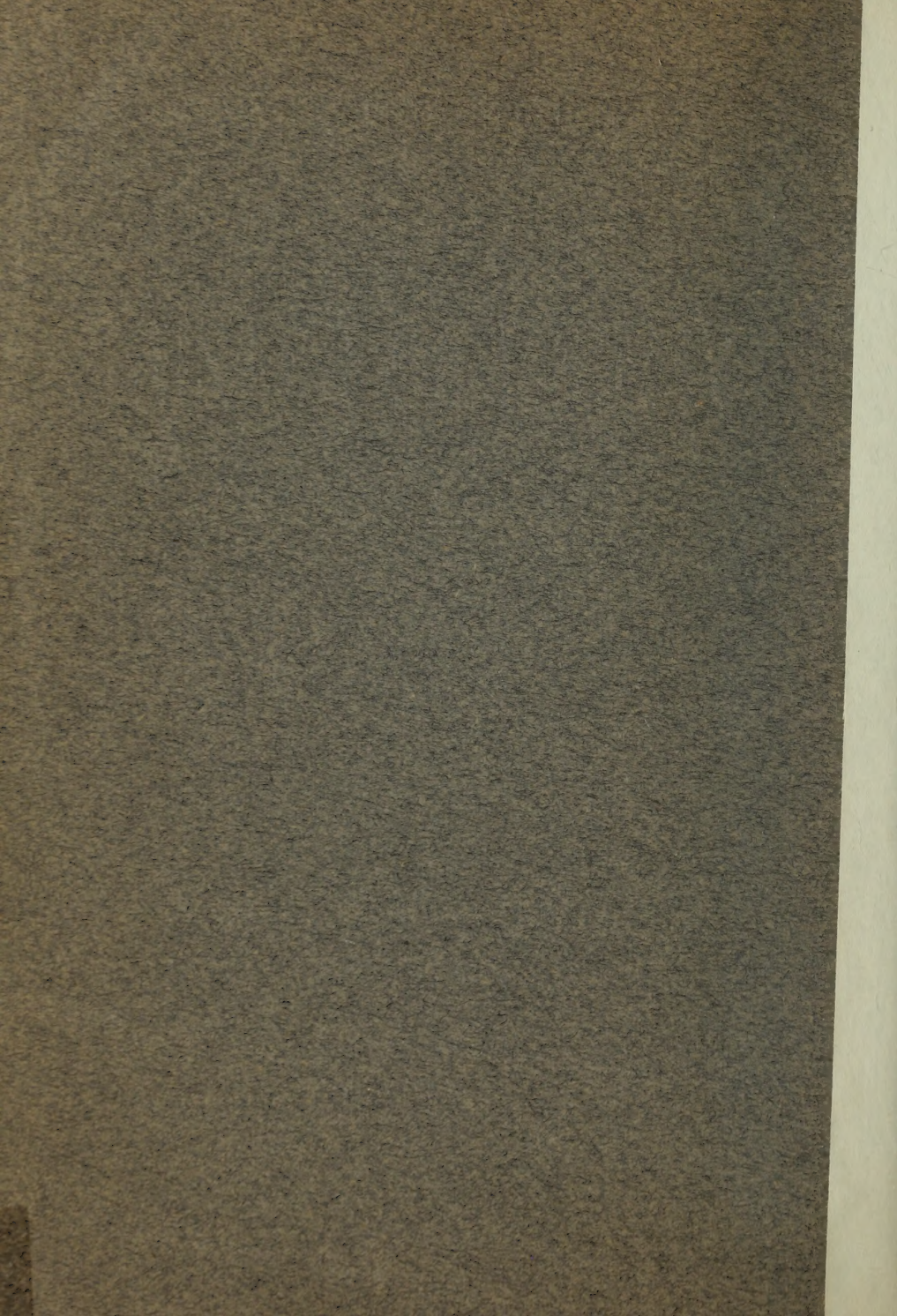
Carvalho, Mario
Viagem ao Brazil

F
2515
C37

ASSOCIAÇÃO COMMERCIAL DE LISBOA

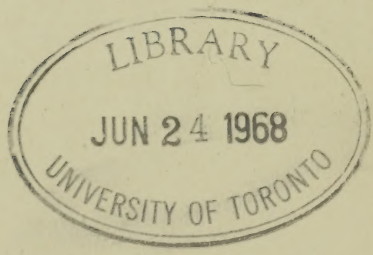
VIAGEM AO BRAZIL

(Rio de Janeiro, S. Paulo e Santos)

Relatorio apresentado
á Direcção da Associação Commercial
de Lisboa
em 7 de Maio de 1913
pelo seu delegado
Mario Carvalho

ASSOCIAÇÃO COMMERCIAL DE LISBOA

VIAGEM AO BRAZIL

(Rio de Janeiro, S. Paulo e Santos)

Relatorio apresentado
á Direcção da Associação Commercial
de Lisboa
em 7 de Maio de 1913
pelo seu delegado
Mario Carvalho

VIAGEM AO BRAZIL

(Rio de Janeiro, S. Paulo e Santos)

Ex.^{mo} Sr. Presidente e meus Illustres Collegas.

Nas vossas mãos eu venho depôr, por meio d'este relatorio, o que pude observar e colher durante a minha estada no Rio de Janeiro, S. Paulo e Santos, em viagem subsidiada pela Associação Commercial de Lisboa. A minha preoccupação não é fazer estylo, mas sim expôr clara e imparcialmente o que vi e ainda alvitrar o que me parece conveniente e necessario fazer para o desenvolvimento das relações commerciaes entre Portugal e a grande Republica Sul-Americana.

Mario Carvalho.

Ex.mo Sr. Presidente e meus illustres Collegas.

Nas vossas mãos eu venho depôr, por meio d'este relatorio, o que pude observar e colher durante a minha estada no Rio de Janeiro, S. Paulo e Santos, em viagem subsidiada pela Associação Commercial de Lisboa. A minha preoccupação não é fazer estylo, mas sim expôr clara e imparcialmente o que vi e ainda alvitrar o que me parece conveniente e necessario fazer para o desenvolvimento das relações commerciaes entre Portugal e a grande Republica Sul-Americana.

Rio de Janeiro, S. Paulo e Santos

A impressão que estas tres grandes cidades produziram no meu espirito de commerciante, é qualquer coisa que jamais se apagará.

Não quero ter a vaidade de vos aparecer como um segundo Pedro Alvares Cabral, que foi descobrir um Brazil novo, mas o que é facto é que algumas coisas vos posso diser que em Portugal se ignoram ou fingem ignorar-se.

Qualquer d'estas praças, e especialmente o Rio de Janeiro, passou n'estes ultimos 10 annos por uma transformação tão vertiginosa, que, nós europeus, difficilmente podemos compreender e acompanhar; a isto eu atribuo a ignorancia em que aqui se vive das necessidades e exigencias d'estes riquissimos mercados.

O Brazil d'hoje é bem differente d'aquelle que eu imaginava, pelo que me contavam os homens que o conheceram ha 15 ou 20 annos.

O Rio de Janeiro reserva a todos uma grande surpresa, pois, por mais que se diga do seu progresso, do seu embelesamento e do seu desenvolvimento commercial, não é possivel fazer uma ideia exacta do que tudo isso é, senão depois de o ter observado.

E' um facto que ali se pensou primeiro no embelesa-

mento da cidade do que propriamente nas necessidades que o porto tem, encarado pelo seu lado commercial, mas a tempo se reconheceu a urgencia de acudir a essa falta e trabalha-se n'este momento com o maior afan para dotar o Rio de Janeiro com um caes acostavel, digno da sua importancia commercial, e com os competentes armazens, dos quaes um bom numero já está construido, mas que por emquanto é insufficiente para as necessidades sempre crescentes da grande capital.

A' parte do caes já construida, alguns vapores atracam para descarregar as suas mercadorias, assim como os paquetes allemães para largar e receber passageiros.

S. Paulo está sofrendo uma modificacão fenomenal: por toda a parte se rasgam avenidas e a febre de construcção é tal, que n'este momento se estão concluindo em media quatorze casas por dia.

O que se observa em S. Paulo é não só um reflexo da modificação por que passou o Rio de Janeiro, como tambem a consequencia d'uma extraordinaria abundancia de dinheiro. A valorisação da propriedade tem feito fortunas colossaes.

Em Santos nota-se o mesmo progresso e o mesmo desenvolvimento e da importancia do seu porto pode fazer-se ideia pensando que por ali passam annualmente cerca de 10 milhões de sacos de café, que pagam só de imposto de sahida 3.040.000 libras esterlinas.

Commercio

A sympathia e a preferencia de que gosam os nossos productos, especialmente no Rio de Janeiro, são extraordinarias, mas o que é facto tambem é que o nosso commerciante exportador, não deve fiar-se sómente no patriotismo dos nossos patricios, embora nunca desmentido, e tem que fazer alguma coisa no sentido de melhorar a apresentação e selecionar as qualidades dos artigos que remete para o Brazil.

D'outra forma não ha patriotismo que salve as nossas relações commerciaes, ameaçadas pela concorrencia estrangeira, que inteligentemente explora os mercados brazileiros, adaptando-se com a maior facilidade ás suas necessidades e aos seus gostos e estudando constantemente a maneira mais pratica de impôr os seus productos, em prejuizo dos nossos.

Nós temos que melhorar tudo, a começar pelo caixeiro viajante, que deve ser individuo preparado para essa missão, em condições de se honrar a si proprio, o producto que pretende vender e ainda o paiz que representa.

A acção do caixeiro viajante no desenvolvimento

das nossas relações commerciaes só se poderá fazer sentir deveras no dia em que elle d'aqui parta com o preparo necessario para se impôr e convencer a clientela.

Para isso a Associação Commercial tem que proseguir no trabalho já encetado e ouvir os conselhos de Carlos Gomes, que largamente tem debatido o assumpto, demonstrando a necessidade de crear escolas onde prática e teoricamente se preparem os homens para esta missão, que é muito mais difficil e importante do que á primeira vista parece.

O caixeiro viajante tem que ser um homem de sociedade, que com relativa facilidade, possa versar qualquer assumpto, com uma larguesa de vistas que o preparo dá e assim elle será o grande factor do nosso desenvolvimento commercial.

Tem que observar as constantes modificações que se operam no commercio e convencer os que o mandam de que é forçoso acompanhar essa natural evolução, que, principalmente no Rio de Janeiro, tanto se faz sentir, pela acção constante dos outros mercados productores.

Alem de tudo isto, é necessario ponderar que entre os commerciantes portuguezes d'hoje no Brazil, se encontram homens de uma cultura tão elevada, que nos impoem a obrigação de lhes mandarmos caixeiros viajantes que com elles possam tratar.

Um grande mal de que enferma o nosso commercio de exportação para o Brazil é o detestavel systema de consignações. É esta uma consequencia logica da desmoralisação e consequente desvalorisação do nosso commercio com a grande Republica Sul-Americana. Em vez de se commetter o erro gravissimo de se remetterem productos á consignação, aquillo de que todos devem tratar, é de os valorisar, melhorando-os, e impôl-os assim á procura.

Desde que os nossos artigos sejam apresentados como deve ser, adquirem, pela preferencia constatada, preços largamente remuneradores: haja em vista o que succede com casas como Brandão, Gomes & C.ª, e Guerra & Irmão, que certamente não mandam um só volume á consignação e antes se veem embaraçados para atender a todos os pedidos qne lhes são dirigidos.

A desmoralisação a que já me referi, faz-se sentir especialmente sobre aquelles artigos que nós temos obrigação restricta de valorisar: *os vinhos do Porto, azeites e conservas.*

O que eu pude observar com referencia ao primeiro d'estes artigos, aqui o confesso, entristeceu-me profundamente. Nós que deviamos elevar esse precioso vinho, como padrão do solo bemdito que o produz, não temos feito outra coisa senão desacredital-o!

Como prova da minha afirmativa devo communi-

car-vos que se compram no Rio de Janeiro e Santos caixas de *Vinho do Porto* ao preço (cif) de Rs. 2$000 por caixa!

É conveniente lembrar que a caixa, garrafas, rolhas, rotulos, despacho, frete, seguro, etc., importam em Rs. 1$600. Ficam Rs. 400 para vinho!

Outras casas servem-se de expedientes que tambem em nada ajudam a valorisação do vinho do Porto, como seja a introducção em cada caixa de uma navalha de barba, um tinteiro, um par de jarras, etc.

Dão por um lado o que tiram pelo outro. Quem soffre? A qualidade do vinho.

Sobre os preços acima abstenho-me de fazer comentarios; agora vejamos um pouco as consequencias.

A primeira é o descredito absoluto, a segunda é a facilidade da falsificação. Estes dois factores são o bastante para, n'um periodo não muito longo, vermos perdido para nós este importante ramo de exportação. Mas ha mais: compulsando um relatorio da Repartição de Agricultura da California vemos que, referindo-se á produção do vinho em 1912, nos aparecem 3.502.391 galões do vinho do Porto!

É notavel a semcerimonia com que esta designação se estabelece; não devemos porem esquecer que os Estados Unidos da America gosam um favor pautal no Brazil, como compensação da entrada livre de direitos na America do Norte, do café brazileiro, e que, com-

quanto o vinho não esteja ainda no numero dos artigos beneficiados pela pauta brazileira, não será talvez dificil aos Estados Unidos obter esse favor e então teremos que luctar com mais a concorrencia da falsificação da California.

Com os azeites o caso é bem diferente, não se trata de preço, mas sim da quantidade.

Ha latas de azeite portuguez, que indicam conter 1 kilo e que na realidade não conteem mais do que 540 grammas! Esta anomalia só se dá com os nossos azeites, pois que, tanto a França, como a Italia e a Hespanha, não consentem que os exportadores assim procedam. O proprio Brazil ha pouco tomou medidas rigorosas com caso semelhante que se estava dando com as banhas de porco do Rio Grande do Sul, prohibindo expressamente que as latas tivessem menos peso do que o indicado.

As nossas sardinhas em conserva tambem perdem terreno, porque o consumidor se insurge contra a limitadissima quantidade que cada lata contem.

Tive occasião de ver «quartos redusidos», por tal forma redusidos, que, se continham sardinhas, ellas deviam sentir-se lá dentro muito pouco á vontade! . . . . . .

Pelo que fica dito sou de parecer que a Associação Commercial de Lisboa, proseguindo no seu louvavel intento, deve instar junto do Governo para que seja

estabelecida uma rigorosa fiscalisação n'estes productos quando exportados.

E absolutamente indispensavel moralisar a exportação e para isso o Governo pode concorrer poderosamente, desde que não consinta que se exporte vinho do Porto que o não seja; que as latas de azeite tenham menos peso do que o indicado; que o azeite tenha mais do que uma determinada acidez e que as latas de sardinha tenham dimensões inferiores ás adoptadas em todos os mercados.

Isto compete aos poderes publicos, mas a iniciativa particular muito tem que fazer tambem por sua parte.

É neccessario que os nossos exportadores se convençam de que negociar com o Brazil não é a mesma coisa que negociar com as nossas colonias, onde o favor pautal, até certo ponto, nos defende da concorrencia estrangeira.

E' necessario ter em vista que os mercados brazileiros são exigentes e comquanto os nossos productos ali sejam muito apreciados, forçoso se torna seleccionar e melhorar a sua apresentação.

O nosso commercio de fructas póde atingir um desenvolvimento extraordinario se houver cuidado na escolha e consciencia no negocio. Vi por exemplo os frigorificos da casa Ferreira & Irmão, que tinham n'esse momento armazenados 60.000 volumes de fructa pro-

cedente da California, Australia, Argentina e Hespanha.

Entre esta quantidade enorme existiam apenas umas 50 caixas de fructa portugueza, e, no emtanto, uma grande parte da fructa que se vende no Rio, de varias procedencias, é vendida pelo retalhista como portugueza, por ser esta a que melhor acceitação tem no mercado.

Portugal poderia manter um negocio colossal de fructa com o Brazil, mas para isso seria necessario que a cultura fosse cuidada e, a exemplo do que fazem os outros paizes productores, se olhasse a serio para esta riqueza quasi completamente despresada.

Para se fazer uma ideia do aperfeiçoamento a que este negocio chegou na California, basta diser que, se aparecer n'uma caixa de maçãs proveniente d'esse mercado um fructo com bicho, elle é remettido ao consul da America do Norte, no Rio, e este, por sua parte, communica o facto á direcção d'agricultura de S. Francisco, que multa o exportador. Para este effeito o serviço está organisado por fórma que todas as caixas são marcadas e numeradas, sabendo-se assim com a maior facilidade, qual foi a casa que cometteu a falta.

Claro que nós, desde já, não podemos sequer pensar em pôr em pratica este systema, mas a Direcção Geral da Agricultura deve estudar o assumpto e propôr

ao Governo as medidas tendentes a melhorar a cultura da fructa para exportação.

Por sua parte, os commerciantes, dispondo dos elementos que existem, devem seleccionar as qualidades e aperfeiçoar a embalagem, seguros de que estas providencias lhes trarão larga compensação.

As fructas seccas, com excepção da casa Guerra & Irmão, nenhuma as apresenta em condições de agradarem sem reserva.

As azeitonas, incontestavelmente melhores do que as hespanholas, são por estas batidas, devido á sua magnifica e luxuosa apresentação.

Segundo a minha opinião, todos os commerciantes que teem transacções com o Brazil, ou que pretendam estabelecel-as, devem ir ali colher as impressões absolutamente necessarias para o bom funcionamento do seu negocio e para o desenvolvimento das nossas relações commerciaes.

Para todos será interessante conhecer o Brazil pelo que ali ha a aprender, mas para o exportador, julgo este conhecimento indispensavel.

Na casa Garcia Nogueira & C.ª, de S. Paulo, foi-me contado o seguinte caso typico:

Ha annos uma fabrica portugueza remetteu para ali uma quantidade de vidraças.

Pelo seu mau acondicionamento, chegaram lá na

sua quasi totalidade partidas, mas as que se salvaram tiveram magnifica acceitação no mercado.

A casa paulista mostrou á fabrica d'aqui a necessidade de melhorar o seu systema de embalagem e esta por sua parte prometteu que faria vir do estrangeiro um mestre de especialidade.

Aqui acaba a historia. Já lá vão 8 ou 9 annos, o mestre ainda não chegou e não se exportou mais uma vidraça para S. Paulo.

Pois bem, o consumo que este artigo ali póde ter facilmente se avaliará, pensando no numero de predios que annualmente se construem.

As nossas louças tambem no Brazil tem uma collocação garantida e de preferencia, desde que os fabricantes se sujeitem aos modelos adoptados nos diferentes mercados.

Emfim, repito, muito ha que fazer e aos directamente interessados no assumpto se impõe uma viagem ao Brazil, que será largamente compensada.

Propaganda

Alguem que pela primeira vez visite o Rio de Janeiro, uma das primeiras coisas que certamente o deve impressionar é o extraordinario desenvolvimento a que ali chegou a industria do reclamo.

Isto, que sem duvida representa uma manifestação da vitalidade commercial d'uma cidade, ali se observa d'uma forma notavel.

Tudo se aproveita para chamar a attenção sobre um sem numero de artigos, mas infelizmente Portugal, tem n'este violento «struggle for life» uma limitadissima representação.

Com excepção de Adriano Ramos Pinto & Irmão que fazem um largo reclamo dos seus vinhos, nenhuma das outras casas portuguezas, se faz notar pelos seus reclamos, que, se por vezes existem, são por tal fórma modestos que ninguem dá por elles.

E no entanto ninguem ignora que o reclamo é hoje considerado como uma sciencia que todo o commerciante que deseja prosperar deve estudar e applicar.

As nossas aguas mineraes, por exemplo, são quasi na sua totalidade desconhecidas no Brazil, por falta de reclame.

Sobre este ponto, sou de opinião que a propaganda deveria ser feita, não só no Brazil, como tambem a bordo dos paquetes que fazem a travessia e ainda á chegada d'estes ao Tejo, quando vindos da America do Sul. E' uma riqueza extraordinaria que possuimos e da qual não nos temos sabido aproveitar.

Encontram-se em Portugal aguas que contéem todas as qualidades que fizeram e estão fazendo a reputação das aguas extrangeiras; o que é necessario é que se tornem conhecidas.

Para dar uma impressão do que se consome em annuncios e reclamos no Rio de Janeiro, basta dizer que a ourivesaria de Acacio Leite & C.ª, na Rua Gonçalves Dias, dispendeu, nos primeiros 8 mezes da sua existencia, a quantia de 42 contos (moeda brazileira)!

Nós, porem, temos que fazer a propaganda até do proprio paiz, que tão ignorado é na America do Sul.

A meu ver deve a Associação Commercial de Lisboa, juntamente com a benemerita Sociedade de Propaganda de Portugal, solicitar da Companhia dos Caminhos de Ferro uma reducção consideravel na tarifa de bagagens, facilitando assim o trasbordo em Lisboa dos passageiros que se destinam ao norte da Europa, o que concorreria poderosamente para que um grande numero d'elles iniciasse e terminasse a viagem maritima em Lisboa. Isto conjugado com uma propaganda intensa

do que em Portugal ha para admirar, obrigaria muitos dos passageiros a demorarem-se por cá algum tempo e assim nos iriamos tornando conhecidos, tanto mais que dentro de algum tempo estarão concluidas as obras da Doca de Alcantara e poderão acostar a maior parte, se não todos os paquetes de passageiros que nos visitam. Por isso temos todas as vantagens em ir desde já estabelecendo a corrente, dando-lhes todas as facilidades.

Ainda sobre a propaganda, quero referir-me á exposição de productos portuguezes no Rio de Janeiro.

Entendo que não deve ter o caracter de permanencia, mas sim fazer-se periodicamente de quatro ou de cinco em cinco annos.

A exposição permanente, ao fim de um certo tempo, a ninguem interessa e comquanto um ou outro artigo se vá renovando não é isso motivo bastante para que continue eternamente a ser visitada. Alem d'isso a exposição deve constituir um elemento de estimulo para os expositores e desde que lhe seja dado o caracter de permanencia estes não teem certamente o mesmo interesse que terão desde que seja periodica.

Aproveitando a formação da Camara do Commercio deveria o Governo solicitar d'ella a organisação da primeira exposição d'este genero, com uma duração não superior a 6 mezes e facultando-lhe para isto os recursos necessarios.

Navegação

E' este, a meu vêr, o ponto de partida para chegarmos a alcançar o logar a que incontestavelmente temos direito, na importação brazileira.

E' minha convicção que, no dia em que se estabelecer uma linha de navegação para o Brazil, teremos dado o passo mais agigantado para o fim que temos em vista: o desenvolvimento das nossas relações commerciaes com o Brazil.

N'este caso especial uma Companhia de Navegação vale um tratado de commercio.

Mas nós ainda temos que atender a mais alguma coisa. E' necessario que o povo que, n'um gesto heroico, derrubou um regimen secular, na ancia de ver brilhar o sol da liberdade, não esteja sujeito ao pezo que sobre elle exercem as Companhias de Navegação estrangeiras.

A liberdade do commercio impõe-se com a liberdade do pensamento!

Todos conhecem a situação criada ao commercio exportador pelas Companhias que formam o *ring* da navegação para a America do Sul e ninguem deixa de reconhecer a necessidade urgente de estabelecer uma carreira portugueza, afim de nos emanciparmos do *co-*

mité, que outro fim não tem senão depauperar a economia nacional, arrancando-lhe annualmente cerca de 4.500 contos de réis de fretes e passagens sem que por nós tenha a mais leve consideração, augmentando os fretes e, por vezes, reduzindo o preço das passagens em 3.ª classe, a seu belprazer.

A esta diminuição no preço das passagens em 3.ª classe, se deve, indubitavelmente, o numero extraordinario de emigrantes que o anno passado seguiram para o Brazil. No começo de 1912 custavam cerca de Rs. 55$000 e no fim Rs. 22$500. Por este preço quem não hade tentar fortuna?

Ha uma quantidade de productos, como louças, azulejos, telha, pedra, adubos, moveis, etc., que não podemos exportar para o Brazil, porque o frete é de tal maneira elevado, que o não consente. Mas n'aquelles mesmos artigos que nós ainda conseguimos exportar somos tratados d'uma maneira tão desegual, no que diz respeito a fretes, com relação aos outros portos da Europa, que, apesar da preferencia que gosamos nos mercados brazileiros, vamos dia a dia perdendo terreno.

O Governo que encarar este importantissimo problema com a atenção com que elle deve ser olhado e que estabelecer a linha nacional, terá executado uma das obras mais patrioticas e mais apreciadas, quer aqui, quer lá, pela numerosa e importante colonia residente no Brazil.

E a verdade é que a nação deve a esses filhos que d'ella se afastaram, para irem longe da Patria afirmar o valor do seu trabalho e da sua intelligencia, a satisfação inegualavel de serem visitados a miudo por um navio que ostente á pôpa a bandeira nacional.

Muito se tem dito e escripto sobre navegação portugueza para o Brazil e eu abstenho-me de o repetir aqui. Um ponto ha, porém, que desejo frizar. E' a garantia de carga de volta para os nossos vapores, que a todos se apresenta como uma dificuldade muito para ponderar.

Parece-me no emtanto, que o Brazil nos poderá ajudar n'este ponto, como compensação do numero importantissimo de emigrantes que de nós recebe.

A forma de efectivar esse auxilio seria estabelecer em Lisboa um entreposto para o cacau brazileiro, cujo transporte se effectuaria nos vapores nacionaes.

Lisboa é já hoje um importante mercado d'este artigo, devido á producção da ilha de S. Thomé, e o Brazil encontraria aqui relativa facilidade para transaccionar uma parte dos seus cerca de $^1/_2$ milhão de saccos, (30.000 toneladas).

E' bom não esquecer que, se por um lado o emigrante portuguez se dirige de preferencia ao Brazil por ali encontrar o acolhimento, as facilidades e riqueza que nenhum outro paiz lhe offerece, por outro lado o Brazil tem toda a conveniencia e mesmo necessidade em

manter esta corrente, pelo que ella lhe traz de beneficio á manutenção da sua propria nacionalidade. O emigrante portuguez é por tal forma apreciado que a Companhia dos Caminhos de Ferro de Santos a S. Paulo, administrada por inglezes, não admitte trabalhadores que não sejam portuguezes e o estado de conservação da sua linha é admiravel, fazendo honra aos que d'ella se ocupam.

Para a formação de uma Companhia Nacional de Navegação estou certo que se póde contar com o apoio material da colonia portugueza no Brazil. E' facto que o dinheiro colhe no Brazil um juro fabuloso e o desenvolvimento sempre crescente do commercio absorve grandes capitaes, mas seria negar aos nossos irmãos ali residentes, um patriotismo que aqui difficilmente se póde avaliar, o acreditar que elles não desejassem collaborar n'esta obra de verdadeiro fomento nacional, representativa, para a nossa patria, que elles tanto amam, de uma nova era de progresso e de riqueza.

Como reforço do que acabo de affirmar devo aqui relatar um facto que me parece extremamente significativo:

As casas Brandão Gomes & C.ª e Adriano Ramos Pinto & Irmão, do Porto, fretaram recentemente um navio portuguez para conduzir carga sua para Rio de Janeiro e Santos.

O agente d'estes senhores n'aquellas duas praças,

Sr. José Constante, em nove dias, collocou 20.000 caixas de vinho porque o frete era um pouco mais barato e a mercadoria conduzida em navio portuguez.

A meu vêr o Governo deve auxiliar a organisação de uma companhia nacional, garantindo um juro de 5 % ao capital e criando ao mesmo tempo receitas correspondentes pela forma que passo a indicar.

Passagens:

50.000 emigrantes (3.ª classe) a 40$000	Rs.	2.000:000$000
10.000 passageiros de 1.ª e 2.ª a 100$000 (media)	»	1.000:000$000
	Rs.	3.000:000$000
Imposto de 10 %	»	300:000$000

Carga — Importação:

O imposto rende:

100:000 toneladas por navio nacional	Rs.	13:000$000
1.200:000 toneladas por enxofre e carvão a 100	»	120:000$000
530:000 toneladas por carga diversa a 250	»	132:000$000
	Rs.	265:000$000

Lançando sobre a carga importada directamente dos paizes não europeus, (excepção feita ás colonias portuguezas), um imposto extra de Rs. 125 por tonelada e computando esta tonelagem em 150:000, resulta um augmento de receita de cerca de Rs. 18:000$000, isto obedecendo ao principio adoptado por quasi todas as nações, de que os fretes quanto mais elevados mais imposto devem pagar.

Por esta forma o imposto de tonelagem para importação ficará representando Rs. 283:000$000, sobre os quaes se deve applicar um augmento de 25 % para *fomento da marinha nacional,* e por esta forma obter Rs. 70:750$000.

Carga — Exportação:

Não é logico que o imposto de tonelagem incida só sobre a carga de entrada e, a exemplo do que se faz nos outros paizes, este imposto deve tambem ser applicado á tonelagem de sahida, conquanto mais moderado e reduzindo a taxa nos artigos que, pela sua natureza, possam ser prejudicados com a applicação da taxa geral.

Sal commum 120.000 toneladas a 50.............	Rs.	6:000$000
Mineral ordinario e pedra 400.000 toneladas a 100.	»	40:000$000
A transportar...	Rs.	46:000$000

Transporte...	Rs.	46:000$000
Pequena cabotagem 180.000 toneladas a 20........	»	3:600$000
Toda a restante carga 600:000 toneladas a 200........	»	120:000$000
	Rs.	169:600$000

Resumo:

10 % sobre as passagens....	Rs.	300:000$000
Carga de entrada	»	88:750$000
Carga de sahida	»	169:600$000
	Rs.	558:350$000

Dando o Governo a garantia de juro a um capital de 8:000 contos, que julgamos o sufficiente para installar duas linhas trimensaes, uma para o norte e outra para o centro do Brazil, ainda lhe restarão réis 158:350$000 para crear premios á exportação, quando feita por vapores nacionaes, defendendo-os assim da concorrencia e consequente baixa de fretes das companhias que formam o actual *comité*.

Camaras de Commercio

Encontram-se já instaladas, devido ao trabalho de Fernão Botto Machado e ao decidido apoio de alguns membros da colonia, as camaras de Rio de Janeiro e Pernambuco.

Dentro em pouco será inaugurada a de S. Paulo e em Santos tambem se pensa na formação da respectiva Camara Portugueza de Commercio.

O enthusiasmo com que os commerciantes se interessam pelo desenvolvimento destas collectividades é ainda uma prova do seu grande patriotismo e da sua união.

A formação das camaras de commercio deve ser fomentada em todas as cidades do Brazil, onde a colonia portugueza tenha representação, pois a sua organisação muito pode concorrer para o desenvolvimento das relações commerciaes entre as duas republicas.

Alem d'isso constituem ellas um traço de união entre os commerciantes d'aqui e os de lá, facilitando a troca de impressões tendentes a melhorar a apresentação dos nossos artigos e especialmente a valorisal-os.

Para a realisação de todos os problemas que interessem ao desenvolvimento das relações commerciaes podemos absolutamente contar com a cooperação va-

liosa das Camaras Portuguezas, cujo fim especial é o de constituir uma força que seja posta ao serviço da patria.

A influencia d'estas magnificas agremiações far-se-ha sentir desde já na organisação da linha nacional, uma das maiores, se não, a maior aspiração da Colonia Portugueza no Brazil.

Bancos Portuguezes

Encontram-se representados no Brazil o Banco Nacional Ultramarino, o Banco Commercial do Porto, o Banco do Minho e o Alliança.

De todos estes só o Ultramarino opéra em todos os ramos de serviço bancario, com uma magnifica installação no Rio de Janeiro, sabiamente dirigida, limitando-se os restantes a vender saques sobre Portugal e a effectuar algumas cobranças.

E lamentavel que assim suceda, pois a existencia de agencias bancarias portuguezas, bem montadas nos principaes centros do Brazil, muito concorreria para o desenvolvimento das relações commerciaes entre os dois paizes.

Conforme as informações que colhi, outro tanto não direi da Agencia Financial de Portugal que, pela fórma como executa as suas operações e ainda pela sua defeituosa installação, representa um prejuizo para o Estado e em nada concorre para o estreitamento das relações commerciaes.

Conclusão

Para o fim guardei propositadamente, para que melhor fique gravado na memoria dos que lerem este relatorio, o que pude observar sobre o patriotismo da colonia e a obra de alguns funcionarios da Republica, que devotadamente teem trabalhado para o desenvolvimento das nossas relações commerciaes com o Brazil, procurando ao mesmo tempo elevar e fazer respeitar a nação que tão dignamente representam.

O illustre Ministro, Dr. Bernardino Machado, com a sua superior intelligencia e magnificas relações junto dos membros do Governo Brazileiro e ainda com o seu fino tacto diplomatico, tem sabido exercer o seu espinhoso cargo como ninguem o faria melhor, gosando as melhores sympathias e fazendo-se para com o Paiz credor d'um favor que só quem de perto tenha observado a sua obra pode, como eu, avaliar.

Fernão Botto Machado, se outra obra não tivesse feito senão a da criação da Camara de Commercio Portugueza no Rio de Janeiro, teria só por isso merecido o applauso e admiração de todos os portuguezes; mas fez mais. Conseguiu n'um anno de permanencia no Brazil o que outro não conseguiria em

dez; o seu trabalho de pacificação e de atracção foi collossal e a sua passagem pelo consulado de Portugal no Rio ficou luminosamente traçada, indicando aos que lhe succedam um caminho honesto, intelligente e patriotico.

Francisco Paulino de Oliveira, como Consul em S. Paulo, merece tambem os maiores louvores, especialmente pela criação da Camara de Commercio que, dentro em pouco, será officialmente inaugurada.

O que poderei agora dizer-vos dos membros da Colonia Portugueza? Não encontro palavras para poder aqui significar-lhes todo o meu reconhecimento, todo o meu apreço e admiração pelas suas excepcionaes qualidades de trabalho, de intelligencia e de acrisolado patriotismo!

Alguns nomes quero citar, propondo que sejam nomeados socios correspondentes d'esta Associação:

Thomaz Saraiva, Antonio Augusto d'Almeida Carvalhaes, Antonio Dias Leite, João Reynaldo de Faria, Visconde de Moraes, Alvaro Gonçalves, José Constante, Serafim Fernandes Clare, J. Guedes de Amorim, Francisco Rodrigues da Cruz, Alberto Nunes de Sá, Ferreira, Irmão & C.ª, Antonio dos Santos Carvalho, Alvaro Magalhães Coutinho, Manoel Antonio de Sousa Fernandes, Manuel Ribeiro Teixeira Neves, Alvaro Machado, Carvalho Neves, Antonio G. d'Oliveira, Lee

& Villela, Bento de Sousa & C.ª, J. A. L. Pereira Coutinho, Bento de Carvalho & C.ª.

Da minha parte para todos um grande abraço.

Podia certamente dar a este relatorio uma mais ampla latitude; desejo porém que cinco pontos fiquem bem accentuados:

1.º Necessidade urgente da criação d'uma navegação nacional.

2.º O desenvolvimento da educação do caixeiro viajante.

3.º Fiscalisação rigorosa e consequente moralisação d'alguns productos que exportamos.

4.º Creação de novas agencias de Bancos Portuguezes, convenientemente instaladas, nas principaes praças brazileiras, a exemplo do que acaba de fazer o Banco Nacional Ultramarino.

5.º O interesse que a todos deve merecer uma viagem ao Brazil, pelo que ella representa de util para os que para ali pretendam negociar.

Se isto se fizer e a Associação Commercial de Lisboa tiver concorrido para que se faça, ella terá prestado ao Paiz um bom e patriotico serviço.

Lisboa, 3 de Maio de 1913.

Mario Carvalho.

INDUSTRIA FABRIL BRAZILEIRA

Industria fabril brazileira

Constitue presentemente uma grande força economica e um consideravel elemento de riqueza nacional, a industria fabril brazileira. Para avaliar da sua importancia, bastará dizer-se que, por uma estatistica ultimamente publicada, se verifica que o capital empregado na industria fabril é de Rs. 727.719:771$000, representado por 3:664 estabelecimentos industriaes, dando trabalho a 168:764 operarios e produzindo mercadorias no valor de Rs. 811.798:000$000. Esta quantia, comquanto registrada na estatistica onde colhi estes dados, julgo-a inferior á realidade, porquanto segundo disse, com auctoridade official, o Chefe da Nação em 1910, em sua mensagem d'esse mesmo anno, o valor produzido pela industria fabril deve elevar-se com segurança, a um milhão de contos de réis, assim como o capital e o numero de operarios empregados na mesma industria, estão muito abaixo da verdade, segundo a dita mensagem do ex-presidente da Republica, Dr. Nilo Peçanha.

Para melhor se ajuizar da importancia da industria fabril brazileira, será bastante lembrar que o café e a borracha, base da exportação nacional, represen-

taram em 1911 Rs. 832.923:000$000. Portanto, pode-se equiparar o valor da producção da industria fabril brazileira ás duas principaes fontes da riqueza nacional e não ficando muito áquem do valor total da exportação nacional, cuja importancia attingiu no mesmo anno de 1911 a Rs. 1.040.000:000$000 (um milhão e quarenta mil contos).

Industria de tecidos

E' incontestavelmente a mais importante, a de tecidos de algodão, na qual ha grande capital empregado e se desenvolve consideravelmente, dia a dia, creando-se novas fabricas e augmentando a sua producção as já existentes, cujo aperfeiçoamento de fabríco cada vez mais se acentúa, fazendo grande concorrencia ao similar estrangeiro, que sempre se procura imitar, o que algumas fabricas nacionaes, as mais aperfeiçoadas e bem apparelhadas, fazem com vantagem, attendendo á protecção tarifária que é grande e só permitte que seja collocado no mercado o artigo que aqui não possa ser fabricado ou imitado. Devido portanto á protecção tarifária e ao aperfeiçoamento que já se nota nos tecidos fabricados por muitas das fabricas nacionaes, perfeitamente organisadas e apparelhadas para imitar o artigo estrangeiro, (porque a industria brazileira n'este ponto nada tem de inven-

tivo), é claro que decresce continuamente e consideravelmente a importação de tecidos estrangeiros, pela impossibilidade de serem collocados no mercado pelos motivos expostos; e assim é que a importação de tecidos de algodão em 1911, foi avaliada em Rs. 76.708:000$000, ao passo que o valor da producção nacional no mesmo anno foi de Rs. 139.567:000$000, quasi o dobro. A força da producção nacional em tecidos de algodão, é de artigos triviaes e de maior consumo, como sejam pannos crús, pannos patentes (morins), pannos abretanhados (cretones), riscados, cotins (brins), zephires, etc., sendo empregado no fabríco d'estes artigos, os algodões medios produzidos nos Estados do Norte, vulgarmente conhecidos por primeiros córtes de Pernambuco, Parahyba, Mossoró, Natal e Ceará, etc., algodões de fibra curta, porém regular e resistente, com o qual se consegue, com facilidade, fio até ao numero 30; existem porém fabricas, as mais importantes que muito se dedicam ao fabríco de artigos finos de fantazia, tecidos tintos, côres lizas, listados, xadrez, ou ainda tecidos estampados, como sejam: chitas, levantines, cassas finas e tambem tecidos abertos brancos, de côr e estampados, para cuja fabricação, especialmente os mais finos, fabricados com fios 70 e 80, é empregado o algodão melhor, qualidade especial, de fibra mais longa e sedosa, algodão bem limpo, vulgarmente conhecido por

algodão Seridó do sertão e Caicó, cuja região fica nos Estados do Rio Grande do Norte; o algodão d'estas procedencias, Seridó e Caicó, é semelhante ao algodão do Egypto, tanto em fibra como oleo essencial, prestando-se com vantagem para o fio fino e mercerisado, estando portanto o fabricante habilitado especialmente com materia prima nacional, a produzir qualquer artigo em tecidos de algodão, por mais fino que seja.

Tecidos de lã

Comquanto existam fabricas de lanificios bem montadas, estas trabalham com o fio importado do estrangeiro, se bem que presentemente se cogita da fiação da lã e todo o beneficiamento relativo, como seja pentear, etc., para o que se está apparelhando uma das fabricas mais importantes do Paiz. A verdade porem é que ainda em 1911 a importação de tecidos de lã excedeu em valor á producção nacional; assim é que o valor da importação attingiu a Rs. 12.431:000$000 ao passo que o valor da producção nacional foi de Rs. 11.375:200$000.

Tecidos de seda

Ha tambem algumas fabricas de seda, cuja importancia porém não é grande; sendo que o valor da

importação é muito maior que o valor da producção nacional, ainda em 1911, o valor da importação de sedas foi estimado em Rs. 3.906:543$000 e o valor da producção nacional não excedeu a Rs. 1.042:320$.

Fundições de ferro e bronze, artisticas e industriaes

Existem no Rio de Janeiro dez importantes fundições de ferro e bronze, bem apparelhadas para executarem qualquer serviço relativo á sua industria; porém, devido talvez á mão de obra, que ali é muito cara, estes estabelecimentos sofrem a concorrencia estrangeira, que produz, apezar dos direitos alfandegarios, mais barato. Portanto, muitas vezes, certos trabalhos de importancia são mandados executar no estrangeiro, porquanto as fundições nacionaes não podem competir em preço.

Ferro maleavel

Não se trabalha n'este genero, porque não convem ás fundições este ramo de trabalho que, devido tambem á mão de obra, fica muito caro e não pode concorrer com o estrangeiro em preço; se bem que as fundições, teem pessoal habilitado a trabalhar e já tenham trabalhado em ferro maleavel, a titulo de experiencia, a verdade é que não ha presentemente no Brazil estabelecimento algum que explore esta industria.

Construcções metalicas

Existem duas importantes officinas que executam qualquer trabalho de construcção metalica, como sejam: angars, pontes, barracões, etc., e tambem todo o material rolante para caminhos de ferro, carris e tramways; são estas a Companhia Edificadora e Trajano de Medeiros, estabelecimentos importantes, de grandes capitaes e bem apparelhados; porém sofrem tambem grande concorrencia estrangeira, porquanto muitas obras importantes, são mandadas fazer fóra, especialmente na Inglaterra, Allemanha e America do Norte, d'onde se recebe o material para construcções de qualquer ordem, já prompto a ser armado e por preços mais favoraveis, do que os fornecidos pelas duas emprezas nacionaes.

Fabrica de ferro em barras

Existe uma importante fabrica em Nictheroy, pertencente a Hime & C.ª, importante casa commercial do Rio de Janeiro.

Fabrica de ferro Guza

Ha 2 fabricas de ferro Guza; sendo uma de Queiroz Junior & C.ª, na Estação da Esperança e outra de Carlos Wigg, na Estação de Miguel Burnier, Estrada

de Ferro Central do Brazil, importante zona de minerio, havendo em Miguel Burnier, Estado de Minas Geraes, importantes minas de manganez.

Officinas de caldeireiros de cobre

Existem 3 firmas sociaes no Rio de Janeiro que exploram este genero de industria, assim como fabricam alambiques; são porém casas de mediocre importancia, não havendo empreza de grande capital que explore este ramo.

Fabricas de vidro

Por emquanto é uma industria de pouca importancia no Brazil. Fabrica-se pouco e mal; o que mais se fabrica são copos, garrafas e chaminés para candieiros. Em S. Paulo ha uma fabrica que produz artigos de fantazia, porém mal acabados, sendo estrangeiros todos os artigos finos em vidro e crystal.

Pesca

A industria da pesca está pouco desenvolvida no Rio de Janeiro. Para isto concorre poderosamente o facto de não existir mercado para consumo e ainda porque o peixe é pouco apreciado do publico em virtude de ser má a qualidade que geralmente aparece.

Existe contudo uma empreza brazileira «Companhia Nacional de Pesca» — Silva, Clarck e uma outra que possue 2 vapores e a constituida pela Empreza Pescadora L.da e Francisco Machado & C.a, de Lisboa.

Qualquer d'estas emprezas, pelo que pude averiguar não leva vida muito prospera, pois que tanto o carvão como o gelo são caros, o primeiro a 40$000 Rs. e o segundo a 60$000 Rs. fracos a tonelada.

Acrescem ainda as dificuldades com a tripulação que além de pouco experiente é cara e o preço do frete em caminho de ferro para S. Paulo, que é de Rs. 12$000 (fracos) por 100 kilos.

Força motriz

É a energia electrica a que geralmente mais se emprega na industria fabril brazileira, cuja força é fornecida pelas duas grandes emprezas «The Rio de Janeiro Tramway Light and Power Company» e «Companhia Brazileira de Energia Electrica»; esta força é fornecida pelas duas poderosas emprezas, ao preço de quarenta a sessenta réis por Kilowatts hora, preço que varía conforme o logar onde a força tenha de ser utilisada e a quantidade de energia consumida. Algumas fabricas ainda são accionadas por motores a gaz pobre, regulando o seu preço de vinte e cinco a trinta réis por cavallo, conforme o logar onde tenha de ser utili-

sada; no interior do Estado de Minas Geraes e tambem no Estado de S. Paulo, existem algumas fabricas movidas a agua, porém estas fabricas em geral são de pequena importancia, porquanto actualmente as fabricas mais importantes são accionadas pela energia electrica.

INDICE

Viagem ao Brazil

Industria Fabril Brazileira